

证券代码：002563

证券简称：森马服饰

浙江森马服饰股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-08

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称及人员姓名	见附件
时间	2018年10月25日 上午10:00-11:00 2018年10月25日下午15:00-16:00
地点	上海闵行区莲花南路2689号
上市公司接待人员姓名	陈新生（董事、副总经理、财务总监） 宗惠春（董事会秘书、总经理助理） 潘丽（财务总监助理） 范亚杰（证券事务代表、证券部部长）
投资者关系活动主要内容介绍	就公司2018年第三季报和分析师进行交流
附件清单（如有）	投资者活动记录
日期	2018年10月25日

附件

浙江森马服饰股份有限公司 投资者活动记录

时间：2018年10月25日 上午 10:00-11:00

2018年10月25日 下午 15:00-16:00

投资者参与人：

2018年10月25日 上午 10:00-11:00

糜韩杰	广发证券股份有限公司
汉超	一村资本有限公司
林雅	万山资本
周晓文	上投摩根基金管理有限公司
胡江宾	上海万丰投资
唐亮	上海东方证券资产管理有限公司
焦佩君	上海合撰资产管理有限公司
俞鹏飞	上海彤骁投资管理有限公司
唐祝益	上海长见投资管理有限公司
褚洪亮	东北证券股份有限公司
王建新	东吴人寿保险股份有限公司
赵梅玲	东吴基金管理有限公司
梁肖	东方汇富投资控股有限公司
张维益	东方证券资产管理有限公司
李海伟	东方证券资产管理有限公司
刘明	东方阿尔法基金管理有限公司
竺艺	东方阿尔法基金管理有限公司
刚卫文	中介投资
尹鹏	中化信托

阴鹏	中化信托
李思	中国人寿养老保险股份有限公司
梁慧嫦	中国长城资产管理股份有限公司
陶艺	中欧基金管理有限公司
陈佳林	中泰资管
孙周	中邮基金管理有限公司
杨雷	中银基金管理有限公司
唐宋媛	申万宏源证券有限公司
徐昊	中国人寿养老保险股份有限公司
张洁	仙童投资管理有限责任公司
张玉佩	保德信投信
周维	光大证券股份有限公司
张毅	克里塞尔投资
石嘉健	六禾投资有限公司
张诗悦	兴业基金管理有限公司
薛丽丽	兴业证券股份有限公司
包丽华	兴业资产管理股份有限公司
刘惠珍	凯基亚洲证券
庞玲	凯石基金管理有限公司
王萌萌	北京泓澄投资管理有限公司
苏敏	北京鸿道投资管理有限公司
邝嘉健	北信瑞丰基金管理有限公司
彭欣杨	华商基金管理有限公司
桂一帆	华商基金管理有限公司
陈奇	华富基金管理有限公司
张秦铭	华能贵诚信托有限公司
吴雨洲	华西证券股份有限公司

吴春燕	南京双安资产管理有限公司
林博鸿	博时基金管理有限公司
黄文婧	友邦保险有限公司
高衣生	台新投信
张丽荣	嘉合基金管理有限公司
张琛	嘉金资本
罗杰	国信证券股份有限公司
冯思捷	国信资产管理有限公司
李丹	国寿安保基金管理有限公司
王韞涵	国寿安保基金管理有限公司
朱双婧	国寿资本管理有限公司
朱丁琳	国投瑞银基金管理有限公司
潘仁怡	国投瑞银基金管理有限公司
李海	国泰基金管理有限公司
智健	国泰基金管理有限公司
徐颖婷	圆信永丰基金管理有限公司
朱鸿	复能投资
梁莉	天治基金管理有限公司
范婷婷	天风证券股份有限公司
刘美辰	太平洋证券股份有限公司
李琪琪	宁波友邦华富投资有限公司
李伦	安中投资管理有限公司
郭陈杰	安信基金管理有限责任公司
Jenny	富国基金管理有限公司
刘莉莉	富国基金管理有限公司
徐广进	富国基金管理有限公司
李守峰	富安达基金管理有限公司

王宏州	尚诚资产管理有限公司
秦聪	工银瑞信基金管理有限公司
李蒲江	平安大华基金管理有限公司
吴兴	广发基金管理有限公司
沈静智	广发证券股份有限公司
石颖	广发证券股份有限公司
徐玲	德邦证券股份有限公司
盛凌	惠理基金管理公司
王欣	慈阳资本
饶申	新正资管
谢茹	景天投资管理有限公司
黄海晨	景顺长城基金管理有限公司
魏明亮	望正资本
林建敏	民生通惠资产管理有限公司
崔乐天	泰康养老保险股份有限公司
陈怡	泰康资产管理有限责任公司
周少博	泰达宏利基金管理公司
框晓	洪湖投资
候静壮	浙银资本管理有限公司
洪伟强	海岸线投资
田园	海通资管
刘晓雨	淡水泉投资管理有限公司
李明	深圳市万杉资本管理有限公司
张忌泽	渤海人寿保险股份有限公司
刘珍珍	湘财基金管理有限公司
刘建忠	源乘投资管理有限公司
Harrietiu	瑞士信贷香港有限公司

王立平	申万宏源证券有限公司
叶小玲	电信保险资管
周雨	益菁汇投资管理有限公司
常明	盛盈资本管理有限公司
王立洲	红塔证券股份有限公司
卢子城	纳金资产管理有限公司
林戍卫	美国资本集团
王璐清	融通基金管理有限公司
沈文琦	西南资管
冯皓琪	西部利得基金管理有限公司
卓越	财通证券有限责任公司
杨冰	财通证券有限责任公司
王一晨	邴怀资产
孙玲	金石投资有限公司
王鹏程	鑫元基金管理有限公司
韩天鸿	银华基金管理有限公司
杨琪	银河基金管理有限公司
王晓明	长江资管
李莹	长盛基金管理有限公司
黄凯妍	香港摩根大通
潘宇	鼎锋资产管理有限公司
温文广	龙航资产管理有限公司

2018年10月25日下午 15:00-16:00

赵越峰	东方证券股份有限公司
项周瑜	浙商证券股份有限公司
张家璇	长城证券股份有限公司
林骥川	东吴证券股份有限公司

唐天	观富资产管理有限公司
赵颖婕	广发证券股份有限公司
徐子涵	瑞银证券有限责任公司
潘人怡	瑞银证券有限责任公司
孙未未	光大证券股份有限公司
盛开	海通证券股份有限公司
苏超	国投瑞银基金管理有限公司
唐亮	博时基金管理有限公司
姚永华	大朴资产管理有限公司
赵树理	兴证证券股份有限公司
杨莹	国盛证券有限责任公司
廖欣宇	中欧基金管理有限公司
刘家薇	国盛证券有限责任公司
曾令仪	中泰证券股份有限公司
张倩	中泰证券股份有限公司
王雨丝	中泰证券股份有限公司
褚洪亮	东北证券股份有限公司
于旭辉	长江证券股份有限公司
唐宋媛	上海申银万国证券研究所有限公司
曹敏	银河基金管理有限公司
项周瑜	浙商证券股份有限公司
奚晨弗	中国人保资产管理股份有限公司

活动地点：上海闵行区莲花南路 2689 号

接待人：陈新生（董事、副总经理、财务总监）

宗惠春（董事会秘书、总经理助理）

潘丽（财务总监助理）

范亚杰（证券事务代表、证券部部长）

记录员：谢俊

活动内容： 2018年第三季报投资者交流活动

公司于2018年10月25日披露2018年三季报,当日上午公司组织召开了投资者电话交流会,下午组织接待了投资者调研活动。参会的公司领导有董事、副总裁、财务总监陈新生先生,董事会秘书、总经理助理宗惠春先生,财务总监助理潘丽女士,证券事务代表、证券部部长范亚杰先生。

公司董事会秘书宗惠春先生向投资者介绍了公司业务发展基本情况,针对公司2018年三季报披露的主要财务指标做了说明,期间公司领导回答了投资者提问,并与投资者交流,主要内容如下:

森马服饰是一家以虚拟经营为特色,以休闲服饰、儿童服饰为主导产品的企业集团,旗下拥有以森马品牌为代表的成人休闲服饰和以巴拉巴拉品牌为代表的儿童服饰两大品牌集群。

森马品牌创立于1996年,定位年轻、时尚、活力、高性价比的大众休闲服饰,产品主要面向16-30岁追求时尚、潮流的年轻人。

巴拉巴拉品牌于2002年创立,倡导专业、时尚、活力,面向0-14岁儿童消费群体,产品定位在中等收入小康之家。经过多年的努力,森马品牌知名度及市场占有率位列中国休闲装前列,巴拉巴拉品牌知名度及市场占有率位居中国童装行业第一。

公司以董事长邱光和先生提出的“小河有水大河满”为企业经营指导思想,培育了以“和谐共赢”为核心价值观的企业文化,经过多年发展,企业取得了良好的经济效益和社会效益。

2018年第三季度,公司实现营业收入42.32亿元,较上年同期增长17.25%;实现归属上市公司股东的净利润6.04亿元,同比增长26.41%。

2018年前三季度,公司营业收入97.64亿元,同比增长21.41%,净利润12.72亿元,同比增长25.66%。报告期末,公司总资产为152.07亿元,同比增长14.56%;归属于母公司所有者的净资产为107.05亿元,同比增长7.03%。

公司三季报在营收和利润方面均取得良好的增长,各项业务持续、健康、稳定发展,呈现出良好的发展态势。

一、公司2018年主要经营指标

1、报告期末,公司实现营业收入97.64亿元,同比增长21.41%,增速较2018年一季报基本持平,较半年报的同比增速略有放缓,业务质量进一步提升。

2018年公司营业收入：

期间	2017年	2018年	同比增长
1-3月	20.67亿元	25.12亿元	21.57%
1-6月	44.33亿元	55.32亿元	24.80%
1-9月	80.42亿元	97.64亿元	21.41%

2、报告期末，公司实现净利润12.72亿元，同比增长25.66%，保持平稳、快速增长。

2018年公司净利润：

期间	2017年	2018年	同比增长
1-3月	2.52亿元	3.12亿元	23.88%
1-6月	5.34亿元	6.67亿元	25.00%
1-9月	10.12亿元	12.71亿元	25.66%

二、存货情况

公司一季报和半年报库存同比增长均小于营业收入同期增长，显示出公司业务效率持续提升。

2018年三季报显示存货为41.65亿元，较上年同期33.61亿元，增加8.04亿元，同比增长23.90%，高于同期营收增长21.41%。主要原因是公司应对秋冬装销售规模较大，以及双十一电商销售备货增加，秋冬装备货充足有利于促进和保障公司四季度经营业务实现增长。

三、应收账款

公司2018年三季报中的应收账款15.80亿元，比上年同期16.45亿元，减少0.65亿元，同比下降3.95%。

公司今年一季报、半年报及本次披露的三季报等报告，应收账款同比均出现下降，公司在营收规模持续扩大，实现净利润稳定增长的背景下，加盟商对公司的资金占用同比减少，反映出加盟商的资金能力进一步增强，零售业务的质量持续改善。

四、现金流

三季报披露的购买商品、接受劳务支付的现金为82.92亿元，同比增长47.27%，主要系销售增长相应采购货品支出增加所致。

支付其他与经营活动有关的现金为12.07亿元，同比增长46.17%，主要系本期支付供应商保证金、加大宣传力度以及新品牌投入增加所致。

三季度经营性现金流 2917.15 万元，比上年同期 6.29 亿元，大幅度减少。主要是由于购买商品、接受劳务支付的现金、支付其他与经营活动有关的现金等指标的影响，导致现金流下降。

五、毛利率

公司 2018 年一季报和二季报，毛利率分别是 39.09%和 38.35%。

公司 2018 年第三季度，毛利率 39.32%，同比上年 36.97%上升 2.35%，环比半年报 38.35%上升 0.97%。公司毛利率略有改善，较为平稳。

公司经营追求在保持毛利率稳定的基础上，与上下游等业务伙伴通力合作，践行和谐共赢文化，扩大销售规模，提升市场份额，实现经济效益持续稳定的增长。

从营收、利润、存货、现金流、应收账款、毛利率等多项财务指标进行分析，我们认为，公司业务正在持续、稳定、健康发展。

六、电商

公司 2017 年年报显示，电商主营业务收入 31.21 亿元，同比上年 22.27 亿元，增长 40.13%；2018 年上半年，电商收入 16.04 亿元，比去年同期增长 32%，对于即将到来的“双十一”，电商团队制定了较好的营收和业绩目标。未来，公司希望通过电商平台在促进森马服饰健康发展的同时，培育和创新新品牌、发展新业务，培育创新团队。公司在杭州投资兴建电商产业园，在嘉兴投资兴建仓储物流基地，支持电商的发展，以后，还会持续加大对电商的投资，希望电商的发展有重大突破。

七、公司未来在休闲服方面会进行哪些变革

公司成立休闲服品牌工作坊，研究和重塑产品定位：森马休闲装主要定位年轻人休闲服，公司未来将对受众人群进一步梳理与刻画，总结和提升品牌时尚内涵，赋予产品更多的对时尚的表达方式。此前，公司通过与TCP品牌顾问合作，对公司童装马卡乐品牌进行研究，成功实现了品牌重塑，使马卡乐品牌获得提升，受益匪浅，也积累了经验。公司现在对休闲服也成立了相关工作坊，对森马产品特征、消费者年龄段、客户消费行为刻画等方面进行研究，旨在全面提升森马品牌形象。目前此工作正在进行，相信今年年底或明年年初会有重大突破，取得进步与成果。

八、关于 TCP 业务

今年9月8日，公司在上海普陀区环球港开出国内首家TCP店铺，目前有2家店铺，均在上海，开店初期表现优秀，市场反响强烈，深受消费者喜爱，由于开店时间较短，短期内经济效益尚不能充分释放，业务前景乐观，效益可期。这个业务前期主要围绕一二线城市开展开店计划，计划今年开店5家。店铺装修投入较大，店铺内道具采用美国进口材料，严格按照品牌标准进行装修，为消费者呈现了原汁原味的北美儿童服饰时尚。未来，随着业务的开展，随着业务规模的持续扩大，部分道具和材料将本地化，营业成本亦将快速下降，产品方面也会吸纳更多的中国元素，相信，通过合作双方的共同努力，必将极大地提升TCP中国的市场地位，促进其更进一步快速发展。目前线上线下是同步进行，同款同价。

九、公司如何保持童装行业中的领先优势

中国人口结构变化、市场发展、消费升级等给儿童服装品牌的发展带来巨大的商机，儿童服饰的发展快于整个服装行业平均水平，因此很多品牌纷纷进入童装市场创立童装品牌，使童装市场竞争越来越激烈。公司的优势体现在，第一，品牌优势。巴拉巴拉童装在销售规模、渠道数量、供应商质量等方面具有领先优势，是中国童装第一品牌，深受广大消费者喜爱。第二，规模与成本优势。表现在，巴拉巴拉因为销售规模较大，拥有较强的议价能力，可以获得较好的产品成本，使得产品价格具有较强的竞争力。第三，供应链优势。巴拉巴拉与公司森马休闲装等品牌协同发展，在实践中整合了一大批优质供应链资源，可以充分保证产品品质优良，使产品具有较高的性价比。第四，渠道优势。巴拉巴拉童装零售门店近5000家，布局广泛，包括街边店、专卖店、购物中心、商场百货、奥特莱斯，还有电商渠道，为实现规模销售提供了坚实的商业基础。

此外，公司财务稳健，现金流良好，盈利能力较强，为巴拉巴拉等各品牌业务发展提供强有力的财务支持。目前，公司正在以国际化的视野谋求更大的发展，公司代理北美童装TCP、并购法国童装Kidiliz，在香港设立巴拉巴拉子公司开店运营，并在海外设立研发机构、通过代理商开设店铺等举措，将促进公司巴拉巴拉童装和森马休闲装等各项业务的发展。

十、公司下半年的开店趋势

公司半年报已经详细披露了店铺和面积的增长情况，目前，公司渠道开发工作进展顺利，未来仍将在促进零售增长方面发挥积极作用，实现良好的经营业绩。

十一、关于公司收购法国 Kidiliz 集团的交割工作

公司于 2018 年 10 月 1 日，完成了收购 Sofiza SAS 公司股权交割工作，实现了对 Kidiliz 集团的并购，第 4 季度将并表。目前，公司正在对 Kidiliz 公司进行交割日审计评估工作，相关工作进程和结果以及对公司的影响，公司将按规定披露。

十二、关于品牌营销活动

今年以来，公司加强了品牌重塑与营销工作，成立森马品牌工作坊，梳理马卡乐品牌定位等工作有序开展。

在内容化日趋兴盛，传统营销模式高度同质化的今天，公司通过组织不同类型的品牌活动、参加各类时尚活动、与知名 IP 合作，通过源源不断的创意性内容输出，吸引消费者目光，持续扩大公司各品牌曝光率和影响力，打造公司各个品牌不同的品牌形象，提升品牌在消费者群体中的影响力。

1、参加品牌评选

森马获得由权威品牌评价机构 Asiabrand 发起的“第 13 届亚洲品牌盛典”颁发的“2018 亚洲品牌 500 强”、“中国服装创新品牌价值 100 强”。

2、参加各类时尚活动

在休闲装服饰方面，森马品牌携手独立设计师品牌 C. J. YAO 登陆纽约时装周，用中国新生代的设计语言演绎当下中国 YOUNG 的时尚与态度；森马品牌和 MARC O' POLO 受邀参加天猫双十一潮流盛典，SEMIR 森马参加代表“东方国潮”单元首秀，发布 SEMIR x X00N00X x 粉红豹秋冬联名系列，MARC O' POLO，代表“元气乐活”单元首秀，发布 MARC O' POLO 与 JASON WU 的限量联名款。

在儿童服饰方面，巴拉巴拉受邀参加上海时装周，推出了全新的巴拉巴拉唐老鸭系列，以及和新锐艺术家跨界合作发布了 3 大系列品牌，将艺术作品融入到服饰中。公司旗下儿童品牌集群参加中国国际儿童时尚周，展示品牌最新服饰。

3、举办品牌营销活动

公司巴拉巴拉品牌独家冠名 2018IKMC 国际少儿模特大赛，本次活动在全国范围内设 20 个分赛区，共举行了 40 余场盛大赛事，约有 5 千余名小选手参加此次活动。

公司主办的闪亮星童大赛于 2016 年 10 月开赛，目前共举办三届。截至 2018 年 9 月，三届共执行近 560 场赛事，覆盖近 300 个城市的近 350 家购物中心，有

近 20 万孩子参与了深度互动。活动中有超 1200 家异业进行了联动、1000 家以上媒体进行了赛事的报道。

4、与知名 IP 合作

公司与《小马宝莉》、《侏罗纪世界》联合推出品牌合作款限量童装，演绎系列萌趣时尚。

感谢投资者对公司的关注与支持。